



**OBIETTIVO:
AUMENTARE VENDITE
E FATTURATO**





LA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE

OBIETTIVI

- Effettuare un'analisi di mercato e della propria offerta commerciale
- Programmare in modo efficace azioni di marketing e prevedere le vendite per controllare i costi
- Riuscire a strutturare al meglio l'attività di vendita
- Identificare le priorità sui clienti e valorizzare le potenzialità aziendali

ALCUNI ARGOMENTI TRATTATI

- Gestione del tempo e del territorio
- Gestione del cliente
- Costruzione del budget
- Gli strumenti di analisi: reporting

A CHI È RIVOLTO

La formazione è rivolta ad aziende del settore privato che hanno una Rete Venditori (dipendenti o consulenti) che vogliono migliorare le performance di vendita della propria struttura commerciale.

DURATA

40 ore

MODALITÀ DI EROGAZIONE

- FAD
- In aula
- Alla lezione frontale si alterneranno role play, esercitazioni pratiche individuali e di gruppo. Il percorso include una fase di studio ed esercizi innovativi per favorire l'applicazione dei dati.

COSTO

2.000 € compresi i costi di iscrizione

RIMBORSO

Il Corso è presente nel catalogo della Regione Lombardia POR FSE 2014-2020: Formazione continua - Fase VI - Voucher aziendali e rimborsabile fino al 100%